எது வியாபாரம் ?
எவர் வியாபாரி ?

கி.ஆ.பெ.விசுவநாதம்

எது வியாபாரம்?
எவர் வியாபாரி?

''சித்த மருத்துவ சிகாமணி''
முத்தமிழ்க் காவலர், கலைமாமணி
டாக்டர் கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம், டி. லிட்.

பாரி நிலையம்
184, பிராட்வே, சென்னை-600108

முதற் பதிப்பு : டிசம்பர்-1994

விலை : ரூ. 7-00

அச்சிட்டோர் :
ஸ்ரீ வெங்கடேஸ்வரா அச்சகம்
7/40, கிழக்கு செட்டித் தெரு,
பரங்கிமலை, சென்னை - 600 016

தமிழ்நாடு விற்பனையாளர் சங்கத் தலைவர்

S. V. S. சுந்தரமூர்த்தி B.A., B.L., அவர்கள்

மதிப்புரை

முத்தமிழ்க் காவலரின் ''எது வியாபாரம்? எவர் வியாபாரி'' என்ற அரிய நூல் சிறந்த படைப்பாகும். வணிகர்களுக்கு மட்டுமன்றி வணிகவியல், நிர்வாகவியல் துறை மாணவர்களுக்கும், அது மட்டுமின்றித் தன் சொந்த முயற்சியால் வாழ்க்கையில் முன்னேறத் துடிக்கும் இளைஞர்கள் அனைவருக்கும், ஏன், பல்லாண்டு காலமாக வணிகத்துறையில் ஈடுபட்டுள்ள வணிகர்களுக்கும் ஓர் அருமையான வழிகாட்டு நூலாகும்.

கி. ஆ. பெ. அவர்கள் ஒரு தலைசிறந்த வணிகராகத் திகழ்ந்தார். வணிகத்துக்கும், வணிகனுக்கும் இலக்கணமாக விளங்கினார். இந்த உயரிய நிலையை எவ்வாறு எந்த ஒரு இக்கட்டான ஆதரவற்ற நிலையில் தனது 30வது வயதில், தந்தையை இழந்தபோது மனத்துணிவுடன், அயரா உழைப்புடன், நாணயத்துடனும், நேர்மையுடனும், தரமே பிரதானம் என்ற மாறாத கொள்கையுடனும், சிக்கனத்தை கைப்பிடித்து அடைந்தார் என்பது அனைவருக்கும் ஒரு பாடமாகும்.

அவர் காட்டியுள்ள சேமிக்கும் வழியும், சேமித்த செல்வத்தைப் பாதுகாக்கும் முறையும், ஒவ்வொரு வணிகரும் வாழ்க்கையில வெற்றி பெற அவசியமாகத் தெரிந்து கொள்ளவேண்டிய பண்புகளாகும்.

1922ஆம் ஆண்டில் அவர்கள் எழுதியுள்ள வணிகக் கடிதங்கள் இன்றைக்கும் வணிகவியல் மாணவர்களுக்கு அரும் பொக்கிஷங்களாகும். மீண்டும் மீண்டும் படிக்க ஆவலைத் தூண்டு கின்றன.

உயர்ந்த சரக்கு! அதிக விலை!! என்ற அவருடைய உறுதியான வணிகக் கொள்கையோடு அவருடைய சிங்கப்பூர் வணிகம், பினாங்கு வணிகருக்குச்சரக்கு அனுப்ப மறுத்தவணிகமுறை, அவருக்கு வியாபார வெற்றியை தேடித் தந்தது என்பதோடு இந்த நிகழ்ச்சிகளை வாசிப்போருக்கு மிகுந்த ஆர்வத்தை அளிக்கிறது.

''ஆம் உயர்ந்த சரக்கை அதிக விலை கொடுத்து வாங்கும் வியாபாரி தான் நான்; என் வியாபாரமும் புது வியாபாரம் தான்'' என்று பெரிய கோம்பை பண்ணையாரிடம் கொள்முதல் நிகழ்ச்சி, பண்ணையாரிடம் அவர் கொண்ட மதிப்பு, பண்ணையாரின் மனைவி அடுத்த வியாபாரிக்குச் சரக்கைக் காட்ட மறுத்த நிகழ்ச்சி படிப்போரை புல்லரிக்கச் செய்து, முத்தமிழ்க் காவலரின் பெருமையை புரிய வைக்கிறது.

வணிகத்துறையிலே சிறந்த தனிப்பெருந் தலைவராக உயர்ந்து காட்டிய அய்யா அவர்கள், வணிக சங்க இயக்கத்துக்கும் தமிழகத்தில் முன் னோடியாக விளங்கினார்கள் என்பது பலருக்குத் தெரியாது. தமிழ்நாடு வர்த்தகக் கழகத் தலைவ ராக அவர் ஆற்றிய பணிதான், இன்று தமிழக மெங்கும் உள்ள வணிகர்கள் ஆங்காங்கே பல்வேறு வணிக சங்கங்களை துவக்கி, பயன்பெற வழி வகுத்தது என்றால் மிகையாகாது.

வணிகரான அவர், தம் சொந்த முயற்சினால் உழைப்பினால், வணிகத்தில் மட்டும் தலைசிறந்தவராக விளங்கவில்லை. அத்துடன் தமிழ் இலக்கியத்திலும் மாபெரும் அறிஞராய் உயர்ந்து, சித்த மருத்துவத்திலும் சிறந்த விற்பன்னராக விளங்குகிறார். அவருடைய அரிய, பெரிய சாதனை வணிக சமுதாயத்தினர் அனைவருக்கும் பெருமையளிப்பதாகும்.

முத்தமிழ்க் காவலர் அவர்கள் இச்சிறந்த நூலை வெளியிட்டுள்ளமைக்கு, வணிகர் மட்டுமல்ல, இளைஞர் சமுதாயமும் அவருக்கு நன்றிக் கடன் செலுத்திட வேண்டும்.

எஸ். வி. எஸ். சுந்தரமூர்த்தி

பிழை - திருத்தம்

பக்கம்	வரி	பிழை	திருத்தம்
3	11	அசைநது	அசைந்து
5	5	குழந்தைகளிடத்தும்	குழந்தைகளிடத்தும் பெரியவர்களிடத்தும்
6	19	முடித்தொழிற்	மூடித் தொழிற்
8	8	உலக மக்களை	உலக மக்கள்
9	18	நோக்குவகள்	நோக்குங்கள்
13	26	வெல்வெட்டு	வெல்வெட்டு
13	29	மலாய் மொழியில்	சீனமொழியில்
18	9	சாக்கை	சரக்கை
26	11	நாயகத்தின்	நாயகத்திடம்
27	3	இலக்கணமும்கூட	இலக்கணங்கூட
37	8	நனமையுண்டு	நன்மை உண்டு
37	16	அடைப்பட்டுப்	அடைபட்டுப்
39	18	இஸ்லாம்	இசுலாம்

பொருளடக்கம்

எது வியாபாரம்? எவர் வியாபாரி?

வணிகம் - வணிகன் என்பன நல்ல தமிழ்ச் சொற்கள். இவை அடியோடு மறைந்து, ''வியாபாரம் - வியாபாரி, வர்த்தகம் - வர்த்தகன்'' என்பன போன்ற பிறசொற்களே வழக்கத்தில இருந்து வருகின்றன. அதிலும் சிறு தொழிலை வியாபாரம் என்றும், பெருந்தொழிலை வர்த்தகம் என்றும் கூறி வருகின்றனர்.

எது நிறுவை?

வர்த்தகர்களின் சின்னம் தராசு. நிறுப்பவன் எவனாக இருந்தாலும், நிறுப்பது எதுவாக இருந்தாலும், தராசின் முள் சிறிது முனைக்கும்படி நிறுக்க வேண்டும். முள் முன்னுக்கு வந்தால், நிறுப்பவன் முன்னுக்கு வருவான்; முதலாளி முன்னுக்கு வருவான்; வியாபாரம் முன்னுக்கு வரும்; நாடும் முன்னுக்கு வரும். முள் பின்னுக்குப்போனால் வியாபாரம் பின்னுக்குப் போய் அடியோடு அழிந்து ஒழிந்து விடும். தராசைப் பிடித்து நிறுக்கிற ஒவ்வொருவரும் இதைத் தம் உள்ளத்தில் பதிய வைத்துக் கொள்வது நல்லது. காரணம் தராசின் முள் நடுநிலை வகிப்பதுபோல வர்த்தகர்களின் உள்ளமும் எப்போதும் நடுநிலைமை வகிக்க வேண்டும்.

எது வியாபாரம்?

கிடைக்குமிடத்தில் வாங்கி, கிடைக்காத இடத்தில் விற்பது வியாபாராம். விளையுமிடத்தில் வாங்கி விளையாத இடத்தில் விற்பது வியாபாரம். உற்பத்தி செய்யும் இடத்தில் வாங்கி உற்பத்தி இல்லாத இடத்தில் விற்பதும், கிடைக்கும் காலத்தில் வாங்கி, கிடைக்காத காலத்தில்

விற்பதும் வியாபாரம். உழவர்களுக்கும், தொழிலாளி களுக்கும் பொது மக்களுக்கும் ஒரு பாலமாய் அமைவது தான் வியாபாரம். இதைச் செய்யும் வியாபாரிக்கு ''ஊதியம்'' அடைய உரிமையுண்டு. அது ஒரு அளவுக்குள் இருக்கும்பொழுது ''இலாபம்'' என்று பெயர் பெறும். அளவுக்கு மீறினால் ''கொள்ளை'' என்றாகி விடும்.

நாட்டின் உறுப்பு

ஒரு மனிதனின் உடல் உறுப்புக்களும் ஒரு நாட்டின் உறுப்புக்களும் ஒன்றுதான்; வெவ்வேறல்ல. ஒன்றாகவே தோன்றும்.

தலை	காடு	(Forest)
ஈரும் பேனும்	விலங்குகள்	(Animals)
நெற்றி	சமயம்	(Religion)
கண்கள்	கல்வி	(Education)
மூக்கு	நலவாழ்வு	(Health)
வாய்	பத்திரிகைகள்	(Press)
பற்கள்	தொழிற்சாலைகள்	(Industries)
காதுகள்	ஒற்றர்கள்	(C.I.D.)
கழுத்து	பாதுகாப்பு	(Police)
நெஞ்சு	அரசாங்கம்	(Governmenf)
வயிறு	விவசாயம்	(Agriculture)
கைகள்	தொழிற்சாலை	(Industries)
கால்கள்	போக்குவரத்து	(Transport)
முதுகெலும்பு	வர்த்தகம்	(Commerce)

இதிலிருந்து ஒரு நாட்டின் வர்த்தகம் அந்த நாட்டின் முதுகெலும்பு என்றே தெரிகிறது. ஒரு நாட்டின் வர்த்தகம் பாழ்படுமானால் முதுகெலும்பு இல்லாத மனிதனைப் போன்று அந்த நாடு காட்சியளிக்கும்.

நாணயம்

ஒரு வியாபாரிக்கு முதல் தேவை நாணயம். சொல் ஒன்று; எழுத்து நான்கு; பொருள் மூன்று.

1. நாணயம்—பணம்

ஒரு வியாபாரத்திற்குப் பொருள் முதலில் தேவை. அதற்குமூலதனம் என்றும் பொருள். முதல் வைத்துத் தொழில் செய்பவன்தான் முதலாளி. கடன் வாங்கித் தொழில்செய்பவன் முதலாளியாகான். வேண்டுமானால் அவன் கடனாளி எனப் பெயர் வைத்துக் கொள்ளலாம். கடன் வாங்கி வியாபாரம் செய்கிறவன் வெற்றிபெற முடியாது. வியாபாரத்தில் வரும் இலாபம் அனைத்தையும் வட்டி தின்றுவிடும். ''யானை அசைநது தின்னும்; வட்டி அசையாமல் தின்னும்'' என்பது ஒரு பழமொழி.

''காசுக்கு எட்டு சட்டி வாங்கி, சட்டி எட்டுக் காசிற்கு விற்றாலும் வட்டிக்குக் கட்டாது'' என்பது மற்றொரு பழமொழி.

2. நாணயம்—சொன்னபடி, இருப்பதும், நடப்பதும்

முப்பது நாட்கள் கெடு என்றால் 28, 29ஆம் நாளில் கொடுப்பவன் நாணய முள்ளவன். கெடு தாண்டினால் நாணயமும் போய்விடும்.

இந்த மூட்டை 50 கிலோ இருக்குமென்று சொன்னால், இந்தத் துணி 50 மீட்டர் இருக்குமென்று சொன்னால் சொன்னபடி இருக்க வேண்டும்; இருந்தால்தான் நாணயம். குறைந்தால் நாணயமும் போய்விடும்.

3. நாணயம் — ''நா-நயம்''

இனிய சொற்களைச் சொல்வது. நாம் 5 ரூபாய் விலை சொன்னால் கேட்கிறவன் 3 ரூபாய்க்குக்கேட்பான். அப்படிக் கேட்பவனிடம் கடிந்து கொள்ளாமல், முகம் சுளிக்காமல், ''இப்போது உங்களுக்குப் பருவம் தெரியாது. இதுதான் குறைந்த விலை. இன்னும் நாலு கடைகளில் விலையைக் கேட்டுப் பாருங்கள். இதைவிட அதிக விலை கூறுவார்கள். சடைசியில் நீங்கள் திரும்பி இங்குதான் வர வேண்டியிருக்கும்'' என்று சிரித்த முகத்தோடு, இனிய சொற்களால் சொல்லியனுப்ப வேண்டும் தடித்த சொற்களையும் கெட்ட சொற்களையும் சொல்வது நா-நயமாகாது. நாக்கு தீய சொற்களைச் சொல்லப் படைக்கப்பட்டதல்ல என்பதை மற்றவர்களைவிட வியாபாரிகள் உணர்வது நல்லது.

யார் வியாபாரி?

ஒரு நாட்டு மக்களில் அதிகத் திறமைசாலிகளாகக் காணப்படுகிறவர்கள் வியாபாரிகளே. இதற்குக் காரணம் அவர்கள் ஏழைகளிடத்தும் பணக்காரர்களிடத்தும், அரசாங்காத்திடத்தும் பொது மக்களிடத்தும், கிழவர்களிடத்தும் இளைஞர்களிடத்தும், குழந்தைகளிடத்தும், ஆண்களிடத்தும் பெண்களிடத்தும், நல்லவர்களிடத்தும் பொல்லாதவர்களிடத்தும், படித்தவர்களிடத்தும் படிக்காதவர்களிடத்தும், அறிந்தவர்களிடத்தும் அறியாதவர்களிடத்தும் பழகுவதேயாகும். இத்தனை பேரிடமும் பழகிப் பட்ட அறிவுபெறுவதினாலேயே ஒவ்வொரு வியாபாரியும் திறமைசாலியாகக் காணப்படுகிறான். ஆகவே திறமைசாலிகளாகக் காணப்படுகிறவர்களே வியாபாரிகளாவர்.

எது நல்லது?

மட்டச் சரக்குகளை வாங்கிக் குறைந்த விலைக்குவிற்பது வியாபாரமாகாது. உயர்ந்த சரக்குகளை வாங்கி அதிக விலைக்கு விற்பதே நல்ல வியாபாரம் ''உயர்ந்த சரக்கு — குறைந்த விலை'' என்பது மக்களை ஏமாற்றுகின்ற ஒரு சொற்றொடர். ஏனெனில் எந்த உயர்ந்த சரக்கையும் குறைந்த விலைக்கு யாரும் விற்க முடியாது. ''உயர்ந்த சரக்கு - அதிக விலை'' என்பதே உண்மையானதாக இருக்கும். மக்களும் இதனை நம்புவர். எழுபது ஆண்டுகளுக்கு முன்பு திருச்சிராப்பள்ளியில் உள்ள வணிகம் இந்த முறையிலேயே நடைபெற்று வந்தது. இப்பொழுது சில வணிகர்கள் இதை மீண்டும் தொடங்கியிருப்பது மகிழ்ச்சிக் குரியதாகும்.

ஏமாற்றம்

ஏமாறுகிறவர்கள் இல்லாவிடில் ஏமாற்றுகிறவர்கள் இல்லை. ஏமாறுகிறவர்கள் இருப்பதினாலேயே ஏமாற்று கிறவர்களும் இருக்கிறார்கள். ஒரு நல்லவியாபாரி பிறரை ஏமாற்றவும் மாட்டான்; தானும் ஏமாற மாட்டான்.

வேலையில்லாத் திண்டாட்டம்

தமிழகத்தில் வேலையில்லாத் திண்டாட்டம் பெருகி வருகின்றது.ஏறத்தாழப் பல லட்சம் பட்டதாரிகள் வேலை யின்றி இருக்கின்றார்கள். இதற்குக் காரணம் இவர்களு டைய கல்லூரிப் படிப்பு இவர்களை கிளார்க் வேலைக்கு மட்டுமே தயார்செய்து அனுப்பி வைப்பதுதான். இவர்கள் வேறு எந்தத் தொழிலுக்கும் தகுதி உடையவர்களாக இருப்பதில்லை. கொல்லு வேலை, உழவு வேலை, தச்சு வேலை, கொத்து வேலை முதலிய வேலைகளுக்கு ஆட்கள் கிடைப்பதில்லை. நாடு தவிக்கிறது. இவர்கள் வேலை கிடைக்க வில்லை என்று அலைந்து கொண்டு இருக் கிறார்கள்.

ஒரு நாட்டை ஆளும் அரசு வெறும் கிளார்க் வேலைக்கு மட்டும் தயார் செய்யும் கலைக் கல்லூரிகளை முடித்தொழிற்கல்லூரிகளைத் திறந்தால் அவரவர் தாங்கள் கற்ற தொழிலைக் கொண்டு அரைவயிற்றையேனும் கழுவி வாழ்வார்கள். இன்றைய கல்லூரிப் படிப்பு அதை யும் செய்வதில்லை. அதனால் இவர்களுக்கு வாழவழி யில்லை இவர்கள் வாழ்வதற்கு வழி இல்லாததால் எல்லோ ராலும், எளிதாக செய்யக்கூடிய வியாபாரத்தில் இவர்கள் புத்தி போகிறது. இதனால் வியாபாரம் பெருகாமல் கடை

கள் மட்டுமே பெருகுகின்றன. 1000 வீடுகள் உள்ள ஓர் ஊரில் 50 கடைகள் திறக்கப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு கடைக்காரரும் அதிக வியாபாரத்தை எண்ணி விலையைக் குறைக்கத் தொடங்குகிறார்கள் அதற்கேற்ப மட்ட சரக்குகளை விற்கிறார்கள். அதிலும் சிலர் கலப் படம் செய்து விற்று வாழத் தொடங்கி விட்டார்கள்.

படித்த பிள்ளைகளுக்கு ஒரு போக்கும் இல்லாததால் அவர்களுடைய புத்தியின் போக்கு வியாபாரப் போக்கில் போகிறது, வியாபாரப் போக்கில் இலாபம் குறைவதால் அவர்களுடைய புத்தியின் போக்கு கலப்படப் போக்கில் போகிறது இதை வாங்கி உண்ணும் மக்களுக்கு வயிற்றுப் போக்கு போகத் தொடங்குகிறது. இந்தப் போக்கு நாட் டின் போக்குக்கு நல்லதல்ல. இதை அரசும் மக்களும் வணி கரும் கவனிப்பது நல்லது.

எது நாடு?

ஒரு நாடு சிறந்து விளங்க வேண்டுமானால் அந்த நாட்டின் வணிகம் சிறந்து விளங்க வேண்டும். அதுமட்டு மல்ல. அந்த நாட்டை வணிகர்கள் ஆள வேண்டும். இன் றைக்கு உலகில் சிறந்து விளங்கும் நாடுகளில் பல நாடுகள் வணிகர்களையே நாடாளு மன்ற உறுப்பினர்களாகக் கொண்டு விளங்குகின்றன. இதற்கு எடுத்துக்காட்டாக இங்கிலாந்தையும், ஜெர்மனியையும், ஜப்பானையும், கூற லாம். அதிலும் ஜப்பானிய அரசு வியாபாரிகளாலேயே ஆளப்படுகிறது. இந்த நிலைக்கு இந்தியாவும், தமிழகமும் உயர வேண்டுமானால், இந்நாட்டு வணிகப் பெருமக் களின் எண்ணிக்கை, இந்தியப் பேரரசின் பாராளுமன்றத் திலும், தமிழக அரசின் சட்டமன்றத்திலும் பெருகியாக வேண்டும்.

திருக்குரானில் வணிகம்

பெருமானார் நபிகள் நாயகம் அவர்கள் இவ்வுலகில் 62 ஆண்டுகள் உயிர் வாழ்ந்தார்கள். அதில் முன்னே 40 ஆண்டுகள் எல்லோரைப் போலவும் வணிகத் தொழில் நடத்தியும், பின்னைய 22 ஆண்டுகள் நபித்துவம் பெற்று, உலக மக்களுக்காகவே வாழ்ந்தவர்கள். என்றாலும் முன்னைய 40 ஆண்டுகளில் கூட நம்மில் பலரிடப் காண முடியாத அருங்குணங்களையும் பெருஞ் செயல்களையும் உலக மக்கள அவரிடம் கண்டு களித்திருக்கிறார்கள். அவர் செய்து வந்த வணிகம் 'ஒட்டக வணிகம்.'

வியாபாரி ஒருவர் அவரிடம் வந்து, ஒட்டகத்தின் விலைகளைக் கேட்டார். 'முதலில் ஒட்டகத்தைப் பார்த்து வாருங்கள்; விலை பேசலாம்' என்றார் பெருமானார். வியாபாரியும் அப்படியே ஒட்டகத்தைப் போய்ப் பார்த்து வந்து பெருமானார் அவர்களிடம் ஒட்டகத்தின் விலையைக் கேட்டார். எத்தனை ஒட்டகங்கள் வேண்டுமென்று பெருமானார் கேட்க, 'மந்தையிலுள்ள 40 ஒட்டகங்களையுமே எடுத்துக் கொள்ளுகிறேன். அத்தனைக்கும் விலையைக் கூறுங்கள்' என்றார் வந்தவர்.

பெருமானார் புன்சிரிப்போடு சிரித்து, ''40 ஒட்டகங்களில் ஒரு ஒட்டகம் நொண்டி ஆயிற்றே! அதனால் நடக்கமுடியாதே! அதுவுமா உங்களுக்குத் தேவை?'' என்று திருப்பிக் கேட்டார். வந்தவர் அதிர்ச்சியடைந்து தான் அதை கவனிக்காததற்காக வெட்கப்பட்டுப் பெருமானார் அவர்களுடைய நாணயத்தைப் பார்த்துக் கதிகலங்கிச் சிறிது நேரம் பேச முடியாமலிருந்து பிறகு பெருமானாரை நோக்கி 'அந்த ஒட்டகத்தையும் சேர்த்தே எடுத்துக் கொள்கிறேன். அது மற்ற ஒட்டகங்களுடன் சேர்ந்தே

இருக்கட்டும் அதற்கும் சேர்த்தே விலை கூறுங்கள்" என்றார்.

அதற்குப்பெருமானார், 'அந்தநொண்டி ஒட்டகத்தைத் தவிர மற்ற 39 ஒட்டகங்களின் விலை இவ்வளவுதான். இதைக் கொடுத்தால் போதும். நீங்கள் விரும்பினால் அந்த நொண்டி ஒட்டகத்தை இலவசமாகக் கூட்டிப் போகலாம், அல்லது இங்கேயே விட்டுப் போகலாம். நான் அதற்குத் தீனி போட்டுப் பாதுகாப்பேன். நீங்கள் அதை அழைத்துப் போனால் எனக்கு செலவு இராது. ஆகவே அதற்கு விலை தேவையில்லை' என்று கூறி முடித்தார்கள். அப்படியே நடந்து முடிந்தது.

அரிசியில் கல்லும், உளுந்தில் களிமண்ணும் நல்லெண்ணெயில் கடலை எண்ணெயும், கடலை எண்ணெயில் இலுப்பை எண்ணெயும், மண்ணெண்ணெயில் தண்ணீரும் கலந்து விற்கின்ற இந்தக் காலத்து வணிகத்தையும் 1500 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு பெருமானார் செய்த ஒட்டகவணிகத்தையும் ஒப்பு நோக்குவகள்.

இந்த வணிக முறையைத் திருக்குரானில் காணும் போது நமது உள்ள மெல்லாம் மகிழ்ச்சியடைகிறது. ஒரு நல்ல வணிக முறை எப்படியிருக்கும் என்பதை திருக்குரான் நமக்குத் தெளிவாகக் காட்டுகிறது. இதனை நம் வணிகர் ஒவ்வொருவரும் பின்பற்றி நடப்பதே நாட்டுக்கும் நமக்கும் பெருமையளிப்பதாக இருக்கும்.

திருக்குறளில் வணிகம்

ஆட்டுச் சண்டை, மாட்டுச் சண்டை, கோழிச் சண்டை முதலியவைகளைப் பார்ப்பதில் மனிதனுக்கு அதிக மகிழ்ச்சி. அதிலும் யானைப் போரைப் பார்ப்பதில் ஒருவனுக்கு அதிக மகிழ்ச்சி ஏற்படும். அதிலும் யானை தன் பக்கம் திரும்பி விட்டால் தீங்கு விளையுமே என்ற அச்சமும் ஏற்படும். ஆனால் அவன் குன்றின்மேல் ஏறி நின்று யானைப் போரைப் பார்ப்பதில் அவனுக்கு அந்த அச்சம் ஏற்படாது. அது எப்படிப்பட்டது என்பதை வள்ளுவர் அடியிற்கண்டவாறு கூறுகிறார்.

அதிக மூலதனத்தை வைத்துத் தொழில் செய்யும் ஒரு வணிகன், தன் வணிகத்தை எவ்வித இழப்புமின்றி வெற்றி யோடு செய்து மகிழ்கின்றானோ அதுபோன்று என்பதே. குறள் இதுதான் :

''குன்றேறி யானைப்போர் கண்டற்றால் தன்கைத்தொன்று
உண்டாகச் செய்வான் வினை.'' (758)

இது ஒவ்வொரு வணிகரும் தம் உள்ளத்தில் பதிய வைத்துக் கொள்ளவேண்டிய ஒன்று.

மற்றொன்று :

வணிகத் தொழில் புரியும் அன்பர்களுக்கு வள்ளுவர், எல்லா வணிகமும் வணிகமல்ல; ஒரு உயர்ந்த வணிகம் செய்ய வேண்டுமென்று ஒரு புதிய வழியைக் காட்டு கின்றார். அது வணிகத் தொழில் புரிகின்றவர்கள் பிறர் பொருளையும் தம் பொருள் போல் கருதிச் செய்ய வேண்டும். அதுவே உயர்ந்த வணிகமுறையாகும் என்பது. குறள் இதுதான் :

''வாணிகஞ் செய்வார்க்கு வாணிகம் பேணிப்
பிறவும் தமபோற் செயின் '' (120)

வள்ளுவர் வணிகப்பெருமக்களுக்குக் கொடுத்திருக்கும் இடம் ஓர் உயர்ந்த இடமாகும். சான்றோர்களுக்கு அறம் சொல்ல வந்த வள்ளுவர் வணிகப் பெருமக்கள் கையாளு கின்ற தராசைச் சுட்டிக்காட்டி அதன் நடு முள் எப்படி ஒரு பக்கமும் சாய்ந்து விடாமல் நிற்கிறதோ அப்படியே சான்றோர்கள் தங்கள் உள்ளத்தை நடுநிலைமைபிறழாமல் வைத்திருக்க வேண்டும் எனக் கூறியுள்ளார். குறள் இது :

''சமன்செய்து சீர்தூக்கும் கோல்போல் அமைந்தொருபால்
கோடாமை சான்றோர்க் கணி.'' (118)

இது எவ்வளவு பெரிய உயர்ந்த இடம் என்பதை ஒவ்வொரு வணிகரும் எண்ணிப் பார்ப்பது நல்லது.

எப்படியும் தொழில் செய்யலாம், எந்த வகையிலும் பொருள் சேர்க்கலாம் என்பது வணிகமுறையல்ல தீமை யான செயல்களை நீக்கி, நல்ல வழிகளைக் கையாண்டு, நேர்மையான முறைகளில் பொருள் சேர்ப்பதே ''சிறந்த வணிகம்'' ஆகும். அது ஒன்றுதான் அறமும் இன்பமு மாகிய மகிழ்ச்சியைத் தரும் வணிகமாகும் என்று குறள் கூறுகிறது.

''அறன்ஈனும் இன்பமும் ஈனும் திறனறிந்து
தீதின்றி வந்த பொருள்.

ஒரு வணிகன் தன் தொழிலில் வெற்றிபெறத் தேவை யானவை என்னென்ன? என்பது ஒரு கேள்வி. 'பொருள்' என்பர் சிலர். 'அனுபவம்' என்பர் சிலர். 'நண்பர்கள்' என்பர் சிலர். 'குடும்பம்' என்பர் சிலர். 'அரசாங்க உதவி' என்பர் சிலர். 'நல்ல விளைவு காலம்' என்பர் சிலர். 'நல்ல பஞ்ச காலம்' என்பர் சிலர் வள்ளுவர் இத்தனை யையும் ஒப்ப இல்லை. அவனுக்கு வேண்டியது 'மன உறுதி' ஒன்றே என்று கூறுகிறார். குறள் இதுதான் :

''வினைத்திட்பம் என்பது ஒருவன் மனத்திட்பம்
மற்றைய எல்லாம் பிற. (661)

கோலாலம்பூரில் வணிகம்

என் தந்தை இறந்தபோது எனக்கு வயது 30. குடியிருக்க அரை வீடும் சோற்றுக்கு ஒரு ஏக்கர் நிலமும்தான் இருந்தன. வேறு சொத்து ரொக்கம் எதுவும் இல்லை. வியாபாரத்தில் எங்களுக்கு வரவேண்டிய நிலுவை ஏழாயிரமும் கொடுக்க வேண்டிய கடன் ஏழாயிரமும் இருந்தன. வரவேண்டிய நிலுவை ஏழாயிரத்தில் ரூ. நான்காயிரம் பிநாங்கு, சிங்கப்பூரிலும், கொடுக்க வேண்டிய கடனில் திருச்சிராப்பள்ளியில் ஒரு சேட்டிடம் மூன்றாயிரமும் ஆக இருந்தது. எப்படிக் கடன் கட்டுவது? எப்படிச் சம்பாதிப்பது? என்று எனக்கு ஒன்றும் புரியவில்லை. நான் கதி கலங்கிப் போனேன். என்றாலும் கோலாலம்பூரில் உள்ள ஒரு நகரத்தார் கடைக்கு மூன்றாவது ஆளாக மூன்று வருடத்திற்கும் சேர்த்து ரூ. 3000/- சம்பளம் பேசி, வெளிநாட்டுக்குச் சென்று வேலை செய்வது என்றும் மூன்றாவது வருடம் அந்த சேட்டுக்குப் பணம் கொடுத்து விடுவது என்றும் ஒரு முடிவுக்கு வந்து, புறப்படுவதற்கு ஒரு வாரத்திற்கு முன் சேட் கடைக்குச் சென்று என் முடிவைத் தெரிவித்தேன். அந்த சேட்டும் வருத்தப்பட்டு, 'உள்ளூரிலேயே வேறு எங்கும் வேலை பார்க்க முடியாதா?'' என்று கேட்டார். ''பார்க்கலாம்.'' சுருட்டு, புகையிலைக் கடைகளில் ரூ 15/- மட்டும்தான் மாதச்சம்பளம், பெரிய கணக்கப்பிள்ளைக்கு. நகை ஜவுளி கடைகளில் ரூ. 25/- மட்டும் சம்பளம் கொடுக்கிறார்கள். எப்படி வேலை பார்ப்பது? எப்படிக் குடும்பம் நடத்துவது? எப்படிக் கடன் கட்டுவது? எவ்வளவு காலம் கடன் கட்டுவது? என்று சேட்டிடம் கூறி, ''நான் வெளிநாட்டுக்கு ஓடிப் போய்விட்டேன் என்று கவலைப் படாதீர்கள். என் சொந்த வீடு ரூ. 5000/- பெறும். இந்தப்

பத்திரத்தை வைத்துக் கொள்ளுங்கள். நான் என் வியாபாரிகளிடம் போய்க் கடனை வசூலிக்கப் பார்க்கிறேன். வசூலானால் அங்கிருந்தே உங்களுக்குத் தொகையை அனுப்பி வைப்பேன். இல்லையானால் மூன்றாம் வருடத்தில் ரூ. 3000/- கொண்டு வந்து கொடுத்து இப் பத்திரத்தைத் திரும்பப் பெற்றுக் கொள்வேன்'' எனக் கூறி, வீட்டுப் பத்திரத்தை அவரிடம் கொடுத்தேன். சிறிது நேரம் அங்கிருந்த மேலாள், நடு ஆள், கடை ஆள் மூவரும் கலந்து பேசினார்கள். கடைசியாக அவர்கள் சிரித்துக் கொண்டே பத்திரத்தை வாங்க மறுத்து விட்டு, ''வெற்றியோடு போய் வாருங்கள். தொகையும் வசூலாகிவிடும். திரும்ப இந்தியாவிற்கே வந்து தொழில் செய்யுங்கள். நாங்கள் உதவி செய்கிறோம். உங்கள்மேல் எங்களுக்கு நம்பிக்கை இருக்கிறது'' என்று சொல்லி அனுப்பி விட்டார்கள். அவர்களுக்குநன்றி கூறிவிட்டு 'S.S.ரஜுலா' என்றகப்பலில் கோலாலம்பூருக்கு 1930-ல் பயணமானேன். கோலாலம்பூரில் இறங்கிய உடனேயே பாக்கிக்காரர் ஒருவர் ரூ. 725/- பணத்தைக் கொடுத்து மேலும் இரண்டு மூட்டைப் புகையிலை அனுப்பவும் ஆர்டர் கொடுத்தார். அன்றைக்கே அப்பணத்தை செட்டிப்பிள்ளைகள் உண்டியல் மூலம் சேட்டுக்கு அனுப்பி வைத்தேன். அடுத்த நாள் மற்றொரு வியாபாரி ரூ. 470/- பாக்கியைக் கொடுத்து அவரும் 2 மூட்டைப் புகையிலை அனுப்ப ஆர்டர் கொடுத்தார். மூன்றாம் நாள் கடைவீதியைப் பார்க்கப் போனேன்.

அங்கு ஒரு சீனன் கடையில் ஒரு சிவப்பு வெல்வெட்டுத் துணியில் பொன் சரிகையால் இரண்டு படுதாக்களில் எழுதி இரண்டு தூண்களில் செங்குத்தாகத் தொங்க விடப் பட்டிருந்தன. அது மலாய் மொழியில் இருந்தது. என்னுடன் வந்தவரை அதைப் படிக்கச் சொன்னேன்.

ஒரு தூணில் தொங்க விடப்பட்டிருந்தது. உயர்ந்த சரக்கு' என்றிருந்தது அடுத்த தூணில் எழுதப் பெற்

றிருப்பது 'குறைந்த விலை' என்றிருக்கும் என நான் நினைத்தேன். ஆனால் அதைப் படித்தவர் ''அதிக விலை'' என்று படித்தார். இப்படி ஒரு வியாபாரமா? என்று என் தலை சுற்ற ஆரம்பித்தது. மற்ற வேலைகளையெல்லாம் விட்டுவிட்டு அந்தக் கடையில் போய்க் கடையிலுள்ள சரக்குகளைப் பார்க்கத் தொடங்கினேன். அரிசி-பருப்பி லிருந்து, கடுகு மிளகு சீரகம் வரை, கருவாடு, மீன், காய் கறிகள், விறகு, வேட்டி, கூடை, முறம் தட்டு முட்டுச் சாமான்கள் உட்பட 160 சாமான்கள் அந்தக் கடையில் விற்பனையாகிக் கொண்டிருந்தன. விறகு என்றால் 1½ அடி நீளம்தான் இருக்கும்; காய்ந்தும் இருக்கும். அரிசி என்றால் சன்னமாக இருக்கும். கல் இராது. பருப்பு என்றால் தூசி இராது. எல்லாம் உயர்ந்த சரக்குகள். அதிக விலைக்கு விற்கப்படுகின்றன. அதில் உள்ள வேடிக்கை என்ன வென்றால் அந்தக் கடையிலுள்ள சாமான்கள் 160க்கும் விற்பனையாளர்கள் 160 பேர். கடையின் வியாபார நேரம் காலை 6.30 மணி முதல் 7.30 மணிவரை தான். விற்பனை யாளர்கள் அனைவருமே பகுதி நேர ஊழியர்கள். அரசாங்கத்திலும ரயில் நிலையங்களிலும் பணி புரி கின்றவர்கள். ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் முன்னால் 'கியூ' வரிசையில் நின்று பொதுமக்கள் பொருட்களை வாங்கு கின்றார்கள். 60 பேர் நிற்கிறார்கள். 30 பேர்களுக்கு மட்டுமே சரக்குகள் கிடைக்கின்றன.

முட்டை, இறைச்சி வரிசையில் 80 பேர் நிற்கிறார்கள். 55, 60 பேர்களுக்கு மட்டுமே பொருள்கள் கிடைக்கின்றன. மீதம் 20 பேர் ஏமாற்றமுடன் திரும்பிப் போய் விடு கின்றனர். முடிவாகக் கூற வேண்டுமானால் விற்பனைக் காக வந்த அந்த 160 சாமான்களும் அன்றன்றே விற்பனை யாகி விடுகின்றன. ஒரு சரக்கும் மிஞ்சுவதில்லை.

கோலாலம்பூரில் நல்ல நெய் இந்தக் கடையில்தான் கிடைக்கும் என அறிந்து நெய் வாங்குவதற்காக காலை 7.00 மணிக்குப் போய் 'கியூ' வரிசையில் நின்றேன். நான்

21வது ஆள். சரியாக 7.15 மணிக்கு நெய் விற்பவர் ஒருபடி நெய்யைக் கொண்டு வந்து ஆளுக்கு $^{1}/_{16}$ வீசயபடி வீதம் 16 பேருக்குக் கொடுத்து விட்டு நெய் விற்குமிடத்தை மூடி விட்டுப் போய் விட்டார். எனக்கு முன்னே நின்றிருந்த ஐந்து ஃபர்களும் எனக்குப் பின்னே இருந்த 7 பேர்களும் கிடைக்காமல் ஏமாற்றமடைந்து திரும்பிவிட்டோம். அந்த கோலாலம்பூர், சீனரின் வணிக முறை என்னை வியப்படையச் செய்தது. உயர்ந்த சரக்குகளை அதிக விலை கொடுத்தாலும் வாங்க முடியவில்லையே என மனம் வருந்தினேன். நாமும் இப்படி ஏன் தொழில் செய்யக் கூடாது? எனச் சிறிது நேரம் எண்ணினேன்.

மூன்றாம் நாள் சிங்கப்பூருக்குச் சென்றேன். அங்கும் இரண்டு கடைகளில் ரூபாய் 690 ம் ரூபாய் 430 ம் ஆக 1120 வசூலாயிற்று. அதோடு சில ஆர்டர்களும் கிடைத்தன. அத்தொகையை அங்கிருந்தே திருச்சி சேட்டுக்கு அனுப்பி மகிழ்ந்தேன்.

சிங்கப்பூரில் வணிகம்

அங்கு நான் தங்கியிருந்த நாட்களில் அங்குள்ள ஒரு பெரிய சுருட்டுவியாபாரியைச் சந்தித்து, என்னை அறிமுகம் செய்து கொண்டேன். அவரிடமிருந்த புகையிலைகள் மூன்றாம் தரத்திற்குரிய சரக்காக இருந்தன. அதை அவரிடம் சுட்டிக்காட்டி, ''உங்களுக்கு உயர்ந்த சரக்குத் தேவையானால் எனக்கு ஆர்டர் கொடுங்கள். ஆனால், விலை இதைவிட ரூ. 100க்கு 20 /. கூடுதலாகும். இரண்டு மூட்டைக்கு ஆர்டர் கொடுங்கள். உடன் அனுப்பி வைக்கிறேன். உங்களுக்குப் பிடித்தமானால் தொடர்ந்து என்னிடம் சரக்கு வாங்கலாம்'' என்று கூறினேன். அவர் என்னை ஏற இறங்கப் பார்த்து வியப்படைந்து, என்னை உடகாரச் சொல்லி, தன்னைவிட மேலதிகாரியிடம் என்னை அறிமுகப்படுத்தி, என்னுடைய வேண்டுகோளை யும் எடுத்துக் கூறினார். அதற்கு அவர், மனமகிழ்ச்சி யோடு ''இப்படிப்பட்ட வியாபாரியைத்தான் நாங்கள் எதிர்பார்த்துக் கொண்டிருந்தோம். உயர்ந்த சரக்கை அதிக விலைக்கு விற்பது ஒரு நல்ல வியாபாரம். உங்க ளுடைய பேச்சும் தோற்றமும் உங்கள் மேல் எங்களுக்கு நம்பிக்கையை உண்டாக்கிவிட்டது. இரண்டு மூட்டை என்ன? நீங்கள் இந்தியா சென்றதும் இதே கப்பலுக்கு 4 மூட்டைப் புகையிலை அனுப்புங்கள்'' என்று கூறினார் கள். எனக்கு உற்சாகம் பிறந்தது. மனமகிழ்ச்சியோடும், ஊக்கத்தோடும் இந்தியா திரும்பி வந்து தொழிலைத் தொடங்கினேன். 'உயர்ந்த சரக்கு! அதிக விலை!!' என்பதை உறுதியாகக் கடைப்பிடித்துத் தொழில் நடத்தத் தொடங்கினேன்.

இந்தச் சிங்கப்பூர் வணிகம் என் வாழ்நாளில் வியாபார வெற்றிக்கு முதற்படியாக அமைந்தது.

பெரிய கோம்பையில் வணிகம்

பெரிய கோம்பை என்பது சேலம் மாவட்டம் ஆத்தூர் வட்டம் தம்பம்பட்டிக்கு மேற்கே கொல்லிமலை அடிவாரத்தில் உள்ள ஒரு சிற்றூர்.

அவ்வூரின் மணியக்காரர் ஒரு பெரிய விவசாயி. அவரிடம் நல்ல புகையிலை இருப்பதாகக் கேள்விப் பட்டேன். ஏழு மைல்கள் தூரம் நடந்து சென்றேன். நான் கேள்விப்பட்டது உண்மையாகிவிட்டது. மலையடிவாரம் ஆனதாலும் ஆட்டுப் பண்ணைகள் அவரிடம் அதிகமாக இருந்ததாலும். ஏரிமண், மாட்டு எரு, குப்பை கூளங்கள், நவீன உரங்கள் ஏதும் போடாமல் ஆட்டுப் புளுக்கைகளை மட்டுமே எருவாகப் போட்டு விளைய வைத்ததால் புகையிலைகள் நீண்டும் செழித்தும் கரு நிறத்தையும் மினுமினுப்பையும் விராகன் புள்ளிகளையும் பெற்று நல்லகுணத்தையும் மணத்தையும் கொண்டிருந்தது. விவசாயிடம் விலை கேட்டேன். அவர் 100 (நூறு) கட்டுகளின் விலை சொல்வது ரூபாய் 95/- என்றும் விற்பது ரூபாய் 90/- என்றும் முடிவாகச் சொன்னார். நான் கேட்டேன், ஏன்? சொல்லுவது ஒரு விலை? விற்பது ஒரு விலை? என்று. அதற்கு அவர் விலையை எவ்வளவு குறைத்துச் சொன்னாலும் வருகிற வியாபாரிகள் அதற்குக் கீழேதான் குறைத்துக் கேட்கிறார்கள். அதனால்தான் விலையை ஒரு ரூபாய் குறைத்துக் கேட்டாலும் கொடுக்க முடியாது என்ற பொருளில்தான் கொடுப்பது 90 ரூபாய்க்குத்தான் என்று முடிவாகக் கூறினேன்.

நான் உடனே ஒரு நூறு ரூபாய் நோட்டை எடுத்துக் கையில் கொடுத்து 'நீங்கள் கொடுத்த விலைக்கு எனக்கு வாங்குவதற்கு விருப்பம் இல்லை. நீங்கள் சொன்னவிலை 95க்கே நான் வாங்கிக் கொள்கிறேன்' என்று கூறி, "புகை

எ.எ.—2

யிலை அதிக ஈரமாக இருக்கிறது. ஒருவாரம் கழித்த பிறகு கட்டு கட்டலாம். ஒவ்வொரு கட்டும் 40 பதம் எடை உள்ள தாக கட்டி வையுங்கள். இன்றைய பதினைந்தாம் நாள் பணத்துடன் வந்து சரக்கை எடுத்துச் செல்வேன்'' என்று கூறி எழுந்துவந்துவிட்டேன். பெரிய கோம்பை மணியக்காரர் ஆச்சரியப்பட்டு ஒன்றும் புரியாமல் என்னை ஏறஇறங்கப் பார்த்து 'தம்பி இது என்ன புது வியாபார முறையாக இருக்கிறது?'' என்று கேட்டார். நான் உடனே கூறினேன்: ''ஆம் உயர்ந்த சாக்கை அதிக விலைகொடுத்து வாங்கும் வியாபாரிதான் நான்; என் வியாபாரமும் புது வியாபாரம் தான்'' என்றுகூறி விடைபெற்றுக்கொண்டேன், சொன்ன படியே பதினைந்தாம் நாள் சென்று ஏழு நூறு கட்டு புகையிலையும் லாபக் கட்டு பதினான்கு கட்டுகளையும் வாங்கிக் கொண்டு 95 ரூபாய் வீதம் பணத்தை எண்ணிக் கொடுத்துவிட்டு வந்தேன். அதற்கு அவர் அப்பணத்தை வாங்காமல், 'நீ என்ன இப்படி வியாபாரம் செய்கின்றாய்? நாற்பது பதம் எடை இருக்கிறதா? என்று ஒவ்வொரு கட்டையும் சரிபார்த்தாயா? நான் நேற்றைய இரவு நிறுத்துப் பார்த்தேன் 38½ பதம்தான் இருந்தது. ஆகவே நூறு கட்டுக்கு நான்கு கட்டு உள்ளீடு போடவேண்டும்' என்று சொல்லி ஏழுநூறு கட்டுக்கு இருபத்து எட்டுக்கட்டு கணக்கை குறைத்துக் கொண்டு அதற்குரிய பணத்தைத் திருப்பிக் கொடுத்துவிட்டார். அந்தப் பண்ணையார் மீது எனக்கு அதிக மதிப்பு ஏற்பட்டது. அன்றிலிருந்து பல ஆண்டுகள் அவர் புகையிலை விளைய வைப்பதும், என்னிடம் விலை சொல்லாமல் கொடுப்பதும், நான் அதற்குரிய விலையை நானே மதிப்பிட்டு கொடுப்பதும் வழக்கமாகப் போய்விட்டது. பத்து பன்னிரெண்டு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு இப்படிப்பட்ட புகையிலை விளைகிறது என்று கேள்வியுற்ற மற்றொரு வியாபாரி பண்ணையாரிடம் புகையிலை வாங்கப்போனார். அவர் புகையிலையையே காட்ட மறுத்துத் திருப்பி அனுப்பிவிட்ட செய்தி என் காதுக்கு வந்தது.

ஒரு நாள் திருச்சியில் உள்ள என்னைப் போன்ற ஒரு புகையிலைவியாபாரி, ''என்னப்பா புகையிலைக்காடுகளில் எல்லாம் போய் சொக்குப்பொடி போட்டு வருகிறாயா?'' என்று கேட்டுக்கொண்டே வந்தார். நான் என்ன செய்தி என்று கேட்டபொழுது அவர் இப்படிச் சொன்னார் :

''நான் புகையிலை கொள்முதலுக்குக் கொல்லிமலைக் காட்டிற்குப் போனபொழுது பெரிய கோம்பை மணியக் காரரிடம் இந்த ஆண்டு நல்ல விலைச்சல் என்றும் ஆயிரம் கட்டுகள் வரை கட்டி அடுக்கி வைத்திருக்கிறார் என்றும் கேள்விப்பட்டு புகையிலையைப் பாரவையிடப் போனேன். பெரிய கோம்பை மணியக்காரர். புகையிலைகளைக் காட்ட மறுத்துவிட்டார் நான் எவ்வளவோ கெஞ்சி எனக்குப் புகையிலை நீங்கள் கொடுக்க வேண்டாம். நல்ல சரக்கு என்று கேள்விப்பட்டேன். கண்ணால் பார்த்து விட்டுச் செல்கிறேன்'' என்று கேட்டேன். அதற்கு அவர் ''நான்கொடுக்க விரும்பாததும் நீங்கள் வாங்க முடியாதது மான ஒருபுகையிலையை எதற்காகப் பார்ப்பது? பார்த்துப் பயன் என்ன? நீங்கள் போய் வரலாம்'' என்று கூறினார். நான் அவருக்கு வணக்கம் கூறி, சுருட்டு சுற்றி குடிப்பதற் காக ஒரே ஒரு புகையிலை மட்டும் கொடுங்கள் என்று கேட்டேன். அதற்கு அவர் சம்மதித்து அம்பாரத்தைத் திறந்து ஒரு புகையிலையை உருவிக் கொடுக்க முனைந் தார். அப்பொழுது அவருடைய மனைவியார் ஓடிவந்து கணவனை அம்பாரத்தைத் திறக்க விடாமல் தடுத்து, நீங்கள் இந்தத் தவறு செய்யக்கூடாது என்று கணவனிடம் கூறி, என்னிடம் வந்து அந்த அம்மாள் இப்படிச் சொன் னார்கள் ''ஐயா மன்னிக்க வேண்டும். இந்தப் புகையிலை மட்டுமல்ல இந்த நிலம், கிணறு, பண்ணை தோப்பு துரவு ஆகியவைகளுக்கெல்லாம் உரிமையாளர் திருச்சியில் உள்ள எங்கள் முதலாளிதான். நாங்கள் உழைக்க வேண்டியது தான் எங்கள் கடமை. புகையிலை அவருடையது. அவருடைய சொத்துக்களில் ஒன்று இரண்டை எடுத்து

உங்களுக்கு கொடுக்க எங்களுக்கு உரிமையில்லை; மன்னிக்க வேண்டும். போய் வாருங்கள்'' என்றுசொல்லி, கணவனை அழைத்துக் கொண்டு போய்விட்டார். நான் வெட்கித் திரும்பினேன் நானும்தான் முப்பது ஆண்டுகளாகப் புகையிலைக் காடுகளில் சுற்றிச் சரக்கு வாங்கிக் கொண்டிருக்கிறேன். ஒரு விவசாயியாயினும் என்மீது இத்தகைய அன்பைக் காட்டவில்லை. அதற்காகத்தான் கேட்டேன் நீ எந்த சொக்குப்பொடியைப் புகையிலைக் காடுகளில் போட்டாய் என்று. தம்பி பொருள் சேர்ப்பது பெரிதல்ல-நாணயத்தையும் நன்மதிப்பையும் பெறுவதே சிறப்பு என்று எனக்கு இப்போது தெரிகிறது. நான் உன்னை வாழ்த்துகிறேன். நீ ஒரு நல்ல வியாபாரி. உன்னால் தமிழ் நாட்டு வர்த்தகமே வளம்பெறும்'' என்று மனமகிழ்ந்து வாழ்த்திச் சென்றார். எப்படி, பெரிய கோம்பை வணிகம்?

பினாங்கில் வணிகம்

பினாங்கிலிருந்து என்னிடம் வழக்கமாகச் சரக்கு வாங்கும் வியாபாரி ஒருவர் கீழ்க்கண்டவாறு எழுதி யிருந்தார்:

''இந்தக் கப்பலில் அனுப்பிய இரண்டு மூட்டைப்புகை யிலை வந்து சேர்ந்தது. இந்த ஆர்டருக்கு இரண்டு மூட்டை நல்ல புகையிலையாக அனுப்புங்கள்'' என்று இருந்தது.

இக் கடிதத்தைப் படித்ததும் நான் அவருக்கு சரக்கு அனுப்பாமல், ''தங்களுக்கு அனுப்பிய சரகது மாதிரிதான் என்னிடம் சரக்குகள் இருக்கின்றன. தாங்கள் எழுதி யிருந்தபடி அதைவிட நல்ல சரக்குகள் என்னிடம் இல்லை. அதனால் இக்கப்பலுக்கு சரக்கு அனுப்பவில்லை'' என்று எழுதிவிட்டேன்.

அடுத்த கப்பலில் அவர் அலறி அடித்துக்கொண்டு, ''என்னை மன்னித்துக் கொள்ளுங்கள். கணக்கப் பிள்ளை புதிது; அவர் எல்லோருக்கும் எழுதுவதுபோல் கடிதம் எழுதிவிட்டார். நான் அவரைக் கண்டித்துவிட்டேன். இனி, நானே தங்களுக்குக் கடிதம் எழுதுவேன். கப்பல் தோறும் தவறாமல் புகையிலையை அனுப்பிக் கொண் டிருங்கள். தாங்கள் அனுப்பிய சரக்கும் நல்ல சரக்குதான்'' என்று எழுதியிருந்தார்.

அதிலிருந்து அந்த வியாபாரியிடமிருந்து வரும் கடிதங் களெல்லாம் முதலாளி கையெழுத்தே இருக்கும். எழுத்தும் அளவாக, சுருக்கமாக இருக்கும். எப்படி இந்த பினாங்கு வணிகம்?

இதனால், ''உயர்ந்த சரக்கு அதிக விலை'' என்ற கொள்கை எவ்வளவு மதிப்பையும் பெருமையையும் உண்டாக்கியது என்பதை எண்ணிப் பார்ப்பது நல்லது.

இராமநாதபுரத்தில் வணிகம்

திரு. பக்கிரி மைதீன் ராவுத்தர் அவர்கட்குச் சலாம். 17-2-22இல் தங்களுக்கு அனுப்பிய சுருட்டுப் பெட்டியின் பாசும், பட்டியலும் கிடைத்திருக்கலாம்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்
24-2-1922

சலாம்! என் 24ஆம் தேதி கார்டும் 17-2-22இல் அனுப்பிய பட்டியலும் கிடைத்திருக்கலாமே! பதில் இல்லையே ஏன்?

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்
3-3-22

சலாம்! சுருட்டுப் பெட்டியை ஒப்புக்கொண்டு பணம் அனுப்பாமலும் எழுதும் கடிதங்களுக்குப் பதில் எழுதாமலும் இருப்பது எனக்கு வியப்பாக இருக்கிறது. தயவு செய்து பணமும் பதிலும் அனுப்பி வைக்க வேண்டுகிறேன்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்
17-3-22

சலாம்! எழுதும் கடிதங்களை மதியாமலும் பாக்கிப் பணத்தை அனுப்பாமலும் இருப்பது வியாபார முறையல்ல என்பதை நீங்களும் அறிவீர்கள் என்று நினைக்கிறேன். தயவு செய்து உடனே பணத்தை அனுப்பி வைக்கவும்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்
24-3-22

பல கடிதங்கள் எழுதியும் பணமும் வரவில்லை; பதிலும் வரவில்லை; காரணம் என்னவென விளக்கவும் இல்லை. 31-3-22க்குள் தங்கள் பணம் வராவிட்டால் நானே வசூலுக்காக நேரில் வர நேரிடும்; வந்தால் செலவுத் தொகை தங்களைச் சாரும்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்

31-3-22

தங்களிடமிருந்து பதில் வராததால் நான் நேரில் அவ்விடம் வசூலுக்காக 3 ஆம் தேதி காலை வந்து சேருவேன். பாக்கிப் பணத்தைத் தயாராக வைத்திருக்கவும்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்

7-4-22

சலாம்! நான் அவ்விடம் வந்திருந்தபோது தாங்கள் விவசாய சம்பந்தமாகக் கிராமத்திற்குப் போயிருப்பதாகவும், வந்தவுடனேயே பணம் அனுப்பி விடுவதாகவும் தங்கள் கணக்குப் பிள்ளை சொல்லி அனுப்பியபடி இன்று வரை தொகை வரவில்லை. தயவு செய்து உடனே அனுப்பித் தேவைக்கு ஆர்டர் செய்ய வேண்டுகிறேன்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்

14-4-22

சலாம்! நான் அங்கு வந்திருந்த சேதியைக் கணக்குப் பிள்ளை மூலம் அறிந்திருக்கலாம். என் 7 ஆம் தேதி கடிதம் கிடைத்திருக்கலாம். இன்னும் தொகை வரவில்லை. நெடுங்காலமாக நாணயத்தைக் காப்பாற்றிவந்த தாங்கள் இப்போது இவ்வாறு நடப்பது எனக்குப் பெரிதும் வியப்பை ஊட்டுகிறது, தயவு செய்து பணத்தை அனுப்பி மறுவேலை பார்க்கவும்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்

21-4-22

சலாம்!

பட்டியல் பாக்கி	ரூ.	172—9-6
கடிதம் 9க்கு		0—4-6
நான் அங்கு வந்து திரும்பச் செலவு		6—4-3
		179 - 2-3

ரூ. 179-2-3 (எழுத்தால் நூற்று எழுபத்து ஒன்பதும், அணா இரண்டும், பைசா மூன்றும்) இக்கடிதம் கண்ட ஒரு வாரத்திற்குள் அனுப்பி வைக்கவும். இன்றேல் கோர்ட்டு நடிவடிக்கை எடுக்க வக்கீலிடம் ஆலோசிக்கும்படி நேரிடும்.

அன்புள்ள,

கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம்

மகா-ா-ா-ஸ்ரீ ஐயா கி. ஆ. பெ. விசுவநாதம் அவர்களுக்கு சலாம். 1-5-22ல் உங்கள் வக்கீலிடமிருந்து நோட்டீஸ் வந்தது. உங்கள் கடிதப்படி,

பாக்கி	ரூ.	179—2-3
வக்கீல் நோட்டீஸ் செலவு		0—3-6
பட்டியல் பாக்கி மாதம் 2½க்கு வட்டி		4—6-0
தங்கள் கடிதங்களுக்குப் பரிசு		10—0-0
	ஆக	193 - 11-9

ஆக ரூ. 193—11-9க்குப் பூரா நோட்டுக்களும் தபால் ஸ்டாம்புகளும் இத்துடன் வைத்து இன்ஷ்யூர் செய்து அனுப்பியிருக்கிறேன். கணக்கை நேர் செய்து இக்கடித ஆர்டருக்கு 50,000 சுருட்டுகள் அனுப்பி வைக்கவும்.

தங்கள் கடிதங்களுக்குப் பதில் எழுதாமலும் பணம் அனுப்பாமலும் தங்களுக்குத் தொல்லை கொடுத்ததற்காக என்னை அருள் கூர்ந்து மன்னிக்கவும். இவ்விடம் கணக்குப் பிள்ளை பல பேருக்கு பாக்கி கொடுத்து வசூல் செய்யாமலும், கடிதம் எழுதாமலும், சிலருக்குக் கடிதம் எழுதிப் பகையைத் தேடி வியாபாரம் நின்று போனதினாலும் கடன் கொடுத்த வியாபாரிகளுக்குக் கடிதம் எழுதி வசூலிக்கும் முறையைத் தங்களிடமிருந்து தெரிந்து கொள்வதற்காகவே நான் இப்படி சும்மா இருக்க நேர்ந்தது. தங்கள் மகன் வந்தபொழுதும் நான் வீட்டில்தான் இருந்தேன். இந்தத் தவறுகளுக்கு என்னை மன்னிக்கவும்.

உண்மையுள்ள,
பக்கிரி மைதீன்

வியாபாரிகளுக்குக் கடிதம் எழுத இம்முறை பயன் படுமானால் பெரிதும் மகிழ்வேன்.

சிக்கனம்

ஒரு சிறந்த வியாபாரி கைக்கெள்ளவேண்டியது சிக்கனக் கொள்கை. சிக்கனம் வேறு, கருமித்தனம் வேறு; சில வியாபாரிகள் சிக்கனத்தைக் கருமித்தனம் என்றே கொள்கிறார்கள். இது தவறு.

சுறுசுறுப்புக்கும் படபடப்புக்கும் உள்ள இடைவெளி, பொறுமைக்கும் அசமந்தத்துக்கும் உள்ள இடைவெளி, வீரத்திற்கும் போக்கிரித்தனத்துக்கும் உள்ள இடைவெளி, அன்பாய் இருப்பதற்கும் அடிமையாய் இருப்பதற்கும் உள்ள இடைவெளி சிக்கனத்திற்கும் கருமித்தனத்திற்கும் உண்டு.

ஒரு பெரியவர் நபிகள் நாயகத்தின் பள்ளிவாசல் கட்டுவதற்காக ஒரு பணக்காரரிடம் சென்று பணம் கேட்கப் போயிருந்தார். அப்பணக்காரர் பத்து பருப்பு சிந்திய ஒரு வேலைக்காரனை பத்து குத்து குத்திக் கொண்டிருந்தார். பத்துச் சொட்டு எண்ணெய் சிந்திய மற்றொரு வேலைக்காரனைச் சவுக்கால் அடித்து, பத்துச் சொட்டு இரத்தத்தை எடுத்துக் கொண்டிருந்தார். இதைப் பார்த்த பெரியவர் ' இந்தக் கருமியிடம் எப்படிப் பணம் கேட்பது என்று நான் பயந்து கொண்டிருந்தேன். ஆனால் நான் கேட்ட தொகைக்கு மேலேயே அவராக விரும்பி அதிக தொகை கொடுத்து அனுப்பினார். எனக்கு இதன் விவரம் புரியவில்லையே'' என்று பெருமானரிடம் கேட்டார்.

அதற்கு நபிகள் நாயகம் அவன் சிக்கனமாக வாழ்ந்து சிக்கனக் கொள்கையை கடைப்பிடித்து எந்தப் பொருளை யும் வீணாக்காமல் சேர்த்து வைத்ததால்தான் அப்பணம் பள்ளிவாசல் கட்டப் பயன்பட்டது. அவன்சிக்கனக்காரன்;

நீ அவனைக் கருமி என்று கருதியது உன் தவறு'' என்று கூறினார்.

சிக்கனக் கொள்கைக்கு ஒரு இலக்கணமும்கூட உண்டு. அது தேவைக்கு மேல் செலவு செய்வது டம்பம். அது தேவையில்லாதது. தேவையின் அளவு செய்வதுதான் சிக்கனம். இது விரும்பத்தக்கது. தேவைக்கும் செலவு செய்யாதது கருமித்தனம். இது வெறுக்கத்தக்கது.

ஐந்து மைல் தூரம செல்வதற்கு வாடகைக் காரை கூப்பிடக்கூடாது. முப்பது நாற்பது செலவாகும். அது டம்பம். அதிகச் செலவு. ரூ. 1-25 செலவில் பேருந்தில் ஏறி இறங்கி வேலையை முடித்து வரலாம். 1¼ ரூபாய் தான் செலவாகும். இது சிக்கனம். இதைத்தான் கொடுப்பானேன் என்று அரையணாவிற்குப் பட்டாணிக் கட்லை வாங்கிக் கொண்டு நடந்து செல்கிறானே! அதுதான் கருமித்தனம். இவ்வாறே வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு துறையிலும் அளவுகோல் வைத்துச் சிக்கனக் கொள்கையைக் கையாள வேண்டும். இதை மற்றவர்கள் பின்பற்றா விட்டாலும் வியாபாரிகள கட்டாயம் பின்பற்றியாக வேண்டும.

ஒரு வியாபாரி முன்னே இருக்கிற தொலைபேசி அவன் வருமானத்தைப் பாழாக்கும் கருவியாக இருக்கக்கூடாது. தேவையானபொழுதுமட்டும் அதைக் கையாண்டு தொலை பேசிச் செலவை குறைத்தாக வேண்டும். எவ்வளவுக்கு எவ்வளவு குறைக்கின்றோமோ அவ்வளவுக்கு நல்லது. நாளைக்குத் தொலைபேசியால் பேசுகிற செய்தியை இன்றைக்கே அஞ்சலில் தெரிவித்தால் ஒரு ரூபாய் செல வோடு போய்விடும். கடிதம் எழுத வேண்டிய காலத்தில் எழுதாமல் அதைக் கைவிட்டுவிட்டு,காலம்தவறித் தொலை பேசியில் பேசிப் பொருளை வீணாக்குவது நல்லதல்ல. அவ சரமானதையும் அவசியமானதையும்தான் பேசவேண்டும்.

பேசுகின்ற பேச்சு சுருக்கமாகவும் தெளிவாகவும் இருப்பது தொலைபேசிச் செலவைக் குறைக்க, வழிவகுக்கும். தேவையில்லாத பேச்சுக்களை எல்லாம் அடிக்கடித் தொலைபேசியில் பேசிக்கொண்டிருப்பதை விலக்குவது நல்லது.

இது மட்டுமல்ல. வாழ்க்கையின் எல்லாத்துறையிலும் சிக்கனத்தைக் கையாள்வது வணிகத்துக்கும் வணிகர்க்கும் நல்லது. ''எண்ணி, செட்டுப்பண்ணு; எண்ணாமல் வெள்ளாமை'' என்பதும், ''ஆற்றில் போட்டாலும் அளந்து போடு'' என்பதும் நம் நாட்டுப் பழமொழி என்பதை வியாபாரிகள் உணர்ந்தாக வேண்டும்.

சேமிப்பு

ஒருநாள் என் தந்தையார் தாய் மாமனிடம் சொன்ன கதை இது:

''எனக்குத் திருமணம் ஆனதும் மாமியார் வீட்டுக்கு மணப்பெண்ணையும் என்னையும் அழைத்துச் சென்றார்கள். அங்கு சாப்பாட்டில் மூன்று பணம் வெற்றிலை பாக்குடன் வைத்தார்கள். அதை எடுத்துச் சட்டைப் பையில் வைத்துக்கொண்டு சாப்பிட்டுவிட்டு, தாய் வீட்டிற்கு (மறு வீடு) அழைத்து வந்தார்கள். என்னையும் பெண்ணையும் வாசலில் நிறுத்தி ஆரத்தி எடுத்த என் தாய், ''மாமியார் வீட்டில் வைத்த பணம் எங்கே'' எனக் கேட்டு, கையை நீட்டினார்கள். நான் சட்டைப் பையிலிருந்து அப்பணத்தை எடுத்துத் தாயாரிடம் கொடுத்தேன். அதில் கால் பணம் செலவு செய்து விட்டதால், மீதி இரண்டே முக்கால் பணம்தான் இருந்தது. அதை எண்ணிப் பார்த்து அத்தனைபேர் முன்னே, ''மாப்பிள்ளையாக இருந்த என் தலைமீது ஆரத்தி எடுத்த அந்தத் தாம்பாளத்தாலேயே அடித்தாள். எனக்கு வயது 15. என் தந்தையார் மற்றொருவரிடம் கீழ்க்கண்டவாறு கூறிக் கொண்டிருந்தார்;

''ஏண்டா கால் பணம் வெட்டிச் செலவு செய்தாய்'' என்று அதட்டிவிட்டு, ''இந்தக் காலத்துப் பிள்ளைகளெல்லாம் தாய் தகப்பனைக் கேளாமலேயே செலவு செய்து கொண்டிருக்கிறார்கள். யார் அவர்களைக் கேட்பது?'' என மனம் வருந்திக் கூறி கொண்டுடிருந்தார்கள்.

என் தந்தையார் எனக்குக் கூறிய இந்தக் கதையை மற்றவர்கள் கருத்தில் கொண்டார்களோ என்னவோ, என் கருத்தில் இது ஆழமாகப் பதிந்துவிட்டது.

ஆறு ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு எனது 21வது வயதில் என் திருமணம். என் திருமணக் காலத்தில், மாமியார் வீடு செல்லும் போதும், திரும்ப வரும்போதும் பெரிய வர்கள் வெற்றிலைபாக்கில் கால் ரூபாயை வைத்து ''கும்பிடு பணம்'' என சொல்லிக் கொடுப்பது உண்டு அதைச் செலவு செய்யாமல் சேமிக்க எண்ணினேன். பெண்ணும் செலவு செய்துவிடக் கூடாது எனக் கருதி னேன். புதுப்பெண்ணிடம் கும்பிடு பணத்தைக் கேட்க எனக்கு வெட்கமாக இருந்தது. ஆகவே எனக்கு வந்த பணத்தைப் புதுப்பெண்ணிடம் கொடுத்து, 'இது பெரியவர்கள் வாழ்த்திக் கொடுத்த பணம்; உன் பணத் தோடு இப்பணத்தையும் சேர்த்துச் சேமித்து வை' என்று கூறிக் கொடுத்து வந்தேன். கும்பிடு பணம். சாப்பாட்டுப் பணம் எல்லாம் தாய்வீட்டிலும், மாமியார் வீட்டிலும் தடவை ஒன்றுக்கு ஆறு ரூபாய் ஆறரை ரூபாய், வீதம் மூன்று அழைப்புகளுக்கும் ரூபாய் 21¼ சேர்ந்தது. அதை மணப்பெண்ணிடம் வாங்கிக் கொண்டேன்.

கோலாலம்பூர் வியாபாரி ஒருவர் ரூ. இருபத்தைந்து அன்பளிப்பாகக் கொடுத்தார். ஆக இந்த ரூபாய் நாற்பத்து ஆறேகால் ரூபாயை ஒரு மஞ்சள் துணியில் கட்டி மனைவியையும் அழைத்துக் கொண்டு என் தந்தை யிடம் (ஆறு ஆண்டுகளுக்கு முன் அவர் சொன்ன கதையை நினைத்து) கொடுத்து, மனைவியுடன் சேர்ந்து விழுந்து கும்பிட்டேன். என் தந்தையார், 'இது என்ன பண முடிப்பு'' என்று கேட்டார். ''திருமணக் காலத்தில் நம் வீட்டிலும், பெண் வீட்டிலும் பெரியவர்கள் கொடுத்த கும்பிடு பணம் ரூபாய் நாற்பத்து ஆறேகால் சேர்ந்தது. அதைக் தங்களிடம் கொடுக்க வந்தேன்'' என்றேன்.

என் தந்தையார் சிரித்து, மகிழ்ந்து, ''நீ கெட்டிக் காரன்'' என்று சொல்லிக் கொண்டே, தன் பையிலிருந்து மேலும் மூன்றே முக்கால்ரூபாய் எடுத்துப்போட்டு ரூபாய் 50 ஆகப் பெருக்கி, ''இது பெரியவர்கள் வாழ்த்திக்

கொடுத்த பணம் அப்பா. அதைச் செலவு செய்து விடாமல் மனைவியின் பெயரில் ஒரு வங்கியில் போட்டு வை. இது வளரும்'' என்று கூறினார்கள். அவ்வாறே செய்தேன்.

அக்காலத்தில் ஆயிரம் சுருட்டுகளுக்கு தாள் சுற்றினால் காலணா கிடைக்கும. 6000 முதல் 7000 வரை தாள் சுற்றுவேன். நாள் ஒன்றுக்கு ஒன்றரை அணா அல்லது ஒன்றே முக்கால் அணா கிடைக்கும். பத்து வயது முதல் மாதம் மூன்றுரூபாய் வீதம் வருடம் 36 வீதம் சேமித்தேன்

அதையும் வங்கியில் போட்டேன். பழைய மிதி வண்டி ஒன்றை ரூ 35/-க்கு விற்றேன். அதையும் வங்கியில் போட்டேன். அவற்றை ஒரு ஓட்டுவில்லை வீட்டின் மீது, மாதம் ஒருரூபாய் வட்டிக்குக் கொடுத்து வைத்திருந்தேன். அது வட்டியோடு வளர்ந்தது.

நான் எனது பதினைந்தாவது வயதில் சிறிய கணக்கப் பிள்ளையாக வேலை பார்த்தபோது மாதம் ரூபாய் ஏழரை சம்பளம். அதில் மாதம் இரண்டரை தனியாக எடுத்துச் சேமித்து அதையும் வங்கியில் போட்டேன். எல்லாம் 500 ஆனது. கோவை பங்கஜா ஆலையில் இந்த ரூபாய் ஐநூறையும் கொடுத்து ஐந்து பங்குகள் வாங்கினேன். மறுபடியும் சிறுகச் சிறுகச் சில்லரையாக சேர்த்து இதே போன்று நூறு ரூபாய் போட்டு பங்கு 20 வாங்கினேன். ஆக மொத்தம் 25 பங்கிற்கு ரூபாய் இரண்டாயிரத்து ஐநூறு ஆயிற்று. இந்த பங்குகள் விலை ஏற ஆரம்பித்தது. நூறு ரூபாய் பங்கு, நூற்று நாற்பது, நூற்று ஐம்பது நூற்று அறுபது என்று நூற்று எழுபத்து ஐந்து வரை வந்தது. இப்பங்குகளைப் பலர் கேட்டார்கள் நான் கொடுக்கவில்லை.

சில காலம் சென்று நூற்று எண்பத்து ஐந்திற்குக் கேட்டார்கள். ரூபாய் இரண்டாயிரத்து ஐநூறுக்கான பங்குகளை ரூபாய் ஐயாயிரம் ஆனாதான் கொடுப்பேன்

என மறுத்து விட்டேன். மூன்று மாதங்கள் சென்ற பிறகு விற்று விடலாம் என பங்கு விற்பனையாளர் எனக்கு எழுதியிருந்தார்.

''ரூபாய் ஐயாயிரத்திற்கு ஒரு காசு குறைந்தாலும் விற்க மாட்டேன்'' எனக் கூறி மறுத்துவிட்டேன். மேலும் ஒருமாதம் கழித்து, கடையில் தபால்களைப் பிரித்துப் பார்க்கும் பொழுது, ''உங்கள் பங்கு 25யும் ரூபாய் ஐயாயிரத்திற்கு விற்றாகி விட்டது. உங்கள் பங்கு பத்திரத்தை அனுப்பிப் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்'' என்றொரு கடிதம் வந்திருந்தது. நானும் அவ்வாறே செய்தேன். பத்தாம் நாள் ரூபாய் ஐயாயிரத்திற்கு வங்கி நேர்முகக் காசோலை ஒன்று வந்தது. அதை என் மனைவியிடம் கொடுத்தேன். அவள் அடைந்த மகிழ்ச்சிக்கு எல்லையேஇல்லை.

பங்குகள் விற்று வந்த ரூபாய் ஐயாயிரத்திற்கு திருச்சிக்கு அருகாமையில் உள்ள வேங்கூர் என்னும் கிராமத்தில் 5 ஏக்கர் நிலம் வாங்கினேன். வருடம் நூறு மூட்டை நெல் குத்தகையாக வந்தது. மூட்டை மூன்று ரூபாய் வீதம் நூறு மூட்டை நெல்லையும் ரூ 300/-க்கு விற்று சேமிப்பு நடந்தது. பத்து ஆண்டுகளுக்குப் பின் பணம் ரூபாய் 3000/- ஆகச் சேர்ந்தது. நிலத்தின் மதிப்பும் உயர்ந்து விலையும் ஏறியது. பிறகு 5 ஏக்கர் நிலத்தையும் ரூபாய் 30,000/-க்கு விற்று அப்பணத்தை என் மனைவியிடம் கொடுத்தேன்.

மாதம் நூற்றுக்கு ஒன்று வட்டி கொடுத்தாலும் வட்டிக்கு வட்டி சேர்த்து ஆறு ஆண்டுகளில் அப்பணம் இரட்டிப்பாகச் சேரும். அதற்குப்பின் நாற்பது ஆண்டுகளில் ஏழு, ஏழு தடவைகளில் இரட்டிப்பாகி என்னால் கணக்குச் சொல்ல முடியாத அளவுக்கு நிதி உயர்ந்தது.

நான் சொல்லுவது இதுதான். என் பையன்கள் மூவருக்கும் என் பணத்தைச் செலவு செய்து திருமணம் செய்து

வைத்தேன். ஆனால் என் பெண்கள் ஐவருக்கும் என் கணக்கிலிருந்து ஒரு காசும் செலவிடப் பெறவில்லை. 5 பெண்களுக்கு நகை, திருமணச் செலவு, சீர் செலவு அத்தனையும் என் மனைவியின் கணக்கிலிருந்து செலவு செய்து ஒவ்வொரு மகளுக்கும் ரூபாய் பத்தாயிரம் வீதம் பணமும் கொடுத்து விட்டு இன்னும் ரூபாய் ஐம்பதினாயிரம் ரொக்கம் வைத்திருக்கிறாள்.

எப்படிக் கும்பிடுபணம் ரூ. 46¼ இத்தனை லட்சமாக வளர்ந்தது? எப்படி நான கடைப் பிடித்த சேமிப்புக் கலை?

இதைப் படிக்கும் அன்பர்கள் குறிப்பாக வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டிருப்பவர்கள் சிக்கனத்திலும் சேமிப்பு வழியிலும். இம்முறைகளைப் பின்பற்றினால் அது அவர்களின் வாழ்வு வளமாகும் என நம்புகிறேன்.

சேமிக்கும் வழி

கலை பல வகை. அதில் சேமிப்பு ஒரு கலை. ஒருவன் சேமிக்கத் தொடங்கி விட்டால், அவனைத் தடைப்படுத்த முடியாது. அவன் சேமித்துக் கொண்டே இருப்பான்.

சேமிப்பது கடினமல்ல. ஒருவனுக்கு முதலில் வேண்டுவது ''சேமிக்க வேண்டும்'' என்ற ஆசைதான், அவன் தன் வாழ்நாளில் ஒரே ஒரு தடவை, தான் குடிக்கும் காப்பிக் குடியை நிறுத்தி, அந்த ரூபாயை வங்கியில் போட்டால், நூறு ஆண்டுகளில் ஒரு லட்சத்து ஆறாயிரம் ரூபாய் கிடைக்கும். இது கற்பனையல்ல, உண்மை. மாதம் நூற்றுக்கு ஒன்று வீதம் வட்டிக்கு வட்டி சேர்க்கும் நிதியில் போட்டால், அது ஆறு ஆண்டுகளில், இரட்டிப்புத் தொகையாக வங்கியிலிருந்து கிடைக்கும்.

நூறு ஆண்டுகளில் பதினாறு ஆறும், ஒரு நான்கு ஆண்டுகளும் இருக்கின்றன. இரட்டித்துக் கணக்கைப் பாருங்கள். ஒரு ரூபாய் இரண்டு ரூபாயாகி பின் நான்கு, எட்டு, பதினாறு, முப்பத்திரண்டு, அறுபத்து நான்கு, 125, 250, 500, 1000, 2000, 4000, 8000, 16000, 32000, 64000 96-ம் ஆண்டில் 64,000 ஆக வளர்ந்து மீதி 4 ஆண்டுகளுக்கு, மூன்றில் 2 பங்கு ரூபாய் 42000/- சேர்த்து நூற்றி ஆறு ஆயிரமாகக் கிடைக்கும். ஆனால் இத்தொகையை நீங்கள் வாங்க முடியாது. உங்கள் பேரன்தான் வாங்குவான்.

ரூபாய் 100/- என்று வங்கியில் போட்டால் 60-ம் ஆண்டில் ரூபாய் நூற்றி ஆறாயிரம் கிடைக்கும் இத்தொகையை உங்கள் மகன்தான் வாங்குவான். நீங்களே வாங்க வேண்டுமானால் ரூபாய் ஆயிரத்தை இன்று

வங்கியில் போடுங்கள் 40-ம் ஆண்டில் ரூபாய் நூற்றி ஆறாயிரத்தை வங்கியிலிருந்து நீங்களே வாங்க முடியும்.

இதிலிருந்து தெரிவது என்னவெனில் நீங்கள் செலவு செய்யும் ஒவ்வொரு ரூபாயும், உங்கள் பேரன் அடைய வேண்டிய சொத்தில் நூற்றி ஆறாயிர ரூபாயைப் பாழாக்குகிறது என்று தெரிகிறது.

மாதம் ரூ. 300/- வருமானம் உள்ளவர்கள் வீட்டு வாடகை ரூ. 30/- அரிசி ரூ. 45/- பலசரக்கு ரூ. 45/- காய்கறி ரூ. 30/- பால் ரூ 30/- பலகாரம் ரூ. 6/- துணி வெளுக்க ரூ. 9/- சவரம் ரூ. 6/- இதர செலவுகளுக்கு ரூ. 18/- சேமிப்பு 15/- எனத் திட்டமிட்டு அக்காலத்தில் செலவு செய்து வந்தார்கள். இக்காலத்திற்கு ஏற்றபடி இத்திட்டத்தை அமைத்துக் கொள்வது நல்லது. இதிலும் சந்தர்ப்பத்திற்கு ஏற்றவாறும், சூழ்நிலைக்கு ஏற்றவாறும் இத்திட்டத்தைத் திட்டமிட்டுக் கொள்ளலாம். திட்ட மில்லாத குடித்தனமும் குறிகோள் இல்லாத வாழ்க்கையும் ஒருபோதும் வெற்றியடையாது. திட்டமிட்டு வாழ்க்கை நடத்துகிறவர்கள் மீதப்படுத்த முடியாமற் போனாலும். கடன்காரர்களாக வாழ மாட்டார்கள் என்பது உறுதி.

பாதுகாப்பு

ஒரு வியாபாரி சிக்கனமாக வாழ்க்கை நடத்திப் பொருளை சேமிப்பது மட்டும் போதாது. அவற்றைப் பாதுகாத்தும் ஆக வேண்டும்.

ஒருவர்க்கு பொருள் வந்து சேர்வது திடீரென்று வந்து விடாது. சிறுகச் சிறுக சேர்ந்து பின் பெருஞ்செல்வமாக வந்து காட்சியளிக்கும். ஆனால், போகும்போது சிறுகச் சிறுகப் போகாது; ஒரேயடியாய்த் திடீரெனத் தொலைந்து போய் விடும். ஒரு நாடகக் கொட்டகைக்கு மக்கள் ஒவ்வொருவராக வந்து பெருங்கூட்டமாகக் காட்சி யளித்துப் பின் ஒரேயடியாகக் கலைந்து போவது போன்றதுதான் செல்வம் வருவதும் போவதும் — என்று வள்ளுவர் கூறுகின்றார்.

பல ஆண்டுகள் சேர்த்த செல்வத்தைப் பாதுகாக்கத் தெரியாமல் இழந்துவிட்டவர் பலர். இவர்களில் பெரும் பான்மையோர் உலகம் இன்னதென்று தெரியாதவர்கள். உலகம் இன்னதென்று நன்கறிந்த தரகர்களின் வஞ்சகச் சொற்களில் ஏமாந்து விடுவது இயல்பேயாகும்.

வியாபாரியாகவோ, தொழில் அதிபராகவோ இருப் பவர்கள், தம்மிடம் உள்ள தொகை முழுவதையும் தொழிலில் போட்டுவிடாமல் அத்தொகையைப் பத்துப் பங்குகளாகப் பிரித்து, ஐந்து பங்கினைத் தொழிலிலும், இரண்டு பங்கினை வீடுகளிலும், ஒரு பங்கினை வங்கி யிலும், ஒரு பங்கினை ஆலைப் பங்கிலும்,அரைப்பங்கினை தங்கத்திலும் போட்டு அரைப்பங்கினை ரொக்கமாகவும் வைத்து இருக்க வேண்டும்.

ஆலைப்பங்குகள் அனைத்தையும் ஒரே துறையில் போட்டு விடாமல், வங்கிப்பங்கு, நூல்பங்கு, துணிப்பங்கு, தோட்டப்பங்கு, இயந்திரப்பங்கு ஆகிய பல துறைப் பங்குகளாகப் பார்த்து வாங்குவது நலமாகும். இம்முறை யானது ஏமாற்றுக்காரர்களிடமிருந்து நம்மைப் பாது காத்துக் கொள்வது மட்டுமல்லாமல், அடிக்கடி சட்டத்தை மாற்றும் அரசாங்கத்திடமிருந்தும் நம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளவும் முடியும். மேலும் இதனால் ஒரு நன்மை யுண்டு. ஒரு துறையில் இழப்பு ஏற்பட்டாலும் மற்றொரு துறை நம்மை உயர்த்திக் கொடுக்கும். எந்த முறையில் பார்த்தாலும் இதைவிடச் சிறந்த பாதுகாப்புக் கலை இப்போது இல்லை. திடீரென்று வருமானம் குறைந்து விட்டாலும் வருத்தப்பட வேண்டியதில்லை. வருந்தியும் பயனில்லை. அவர்கள் உடனே செய்ய வேண்டியது, ''செலவினத்தைக் குறைத்துக் கொள்ள வேண்டியதுதான். ஒரு குளத்தில் தண்ணீர் வரும் வாய்க்கால் அடைப்பட்டுப் போனால் வடிகாலை உடனே மூடி விடுவது போல.

''வரவே சிறுத்துச் செலவே பெருத்தால் அதுவே அழிக்கும் அவனை'' என்பது சான்றோர் கருத்து. வியாபாரத்தில் ஈடுபட்டுள்ள பெருமக்கள் இதிலும் கருத்தைச் செலுத்தியாக வேண்டும்.

வியாபாரமும் மூலதனமும்

ஒரு தொழிலோ வணிகமோ செய்யத் தொடங்குபவர் நிறைய மூலதனத்தை வைத்துத் தொடங்க வேண்டும். அவ்வாறு தொடங்குவது அச்சமின்றித் தொழில் செய்யத் துணை புரியும்.

70-ஆண்டுகளுக்கு முன்பு சாயப்பாக்கு மூட்டை ஒன்று 29 ரூபாய்க்கு விற்றது. அதில் என் தந்தையார் பாலக் காட்டு சாயப்பாக்கு 10 மூட்டை கொள்முதல் செய்தார். பிறகு மூட்டையின் விலை ரூ 25/-க்கு வந்துவிட்டது. அந்த விலையிலும் என் தந்தை 10 மூட்டை வாங்கினார். மறுபடியும் விலை இறங்கி ரூ. 22/-க்கு விற்றது. அதிலும் 10 மூட்டைகள் வாங்கினார். ரூ. 19/-க்கு விலை வந்தது. அதில் 20 மூட்டைகள் வாங்கினார். அவர் இவ்வளவையும் வாங்கிய பிறகு, சராசரி விலை ரூபாய் 23/-தான் அடங்கியது. பிறகு விலை ஏறியது. அப்போது ரூபாய் 25/க்கு விற்று எல்லா மூட்டைகளிலும் இலாபம் அடைந்தார். இவை அனைத்தும் மூலதனத்தை அதிகமாக வைத்து வியாபாரம் செய்ததினால் வந்த விளைவு, இன்றேல் நட்டமடைய நேரிட்டிருக்கும்.

சாமி மகமை

வியாபாரிகள் சிக்கனமாக வாழ்க்கையை நடத்தி, சேமிப்பைப் பெருக்கி, அவற்றைப் பாதுகாப்பது மட்டும் போதாது. பாதுகாத்த செல்வத்தை அறச் செயல்களில் ஈடுபடுத்தியும் ஆகவேண்டும்.

''செல்வத்தின் பயனே ஈதல்'' என்பது சான்றோர் மொழி. இன்பங்கள் எல்லாவற்றிலும் உயர்ந்த இன்பம் ஈத்து உவக்கும் இன்பம். அது தனக்கே உரிய செல்வத்தை இல்லாத ஏழை மக்களுக்கு வழங்கி, பெற்றுக் கொண்ட மக்களின் முகம் மலர்ச்சியடைவதைக் கண்டு மகிழ்ச்சி யடையும் இன்பம்.

இருப்புப் பெட்டியில் பணம் பல ஆயிரம் இருக்கலாம். அதிலிருந்து ஒரு நூறு ரூபாய் நோட்டு வெளி வந்து அறச் செயலில் ஈடுபடும்போதுதான் அச்செல்வம் தகுதியும், உயர்வும், அழகும் பெறுகிறது. இவற்றைப் பெட்டி யிலுள்ள மற்ற பணங்கள் பெற முடியாது.

''எது வாழ்வு?'' என்ற கேள்விக்கு, 'பிறரை வாழ வைத்து வாழ்வதுதான் வாழ்வு' என்று வள்ளுவம் கூறுகின்றது. இஸ்லாம் சமயத்தில் ''ஐம்பெரும் கடமைகள்'' என்பதில் 'ஜக்காத்து' என்று ஒன்று உண்டு. அதைத் தர்மம் என்றோ, அறம் என்றோ மொழி பெயர்க்க முடியவில்லை, ஒரு பணக்காரன் தன்னுடைய சொத்தில் 40-இல் ஒரு பங்கை இல்லாத ஏழை மக்களுக்கு வழங்க வேண்டிய கட்டாய வரி—என்றுதான் மொழி பெயர்க்க வேண்டியிருக்கும்.

இதிலிருந்து ஒவ்வொரு பணக்காரனுக்கும் தன் சொத்தில் 40இல் ஒரு பங்கு அவனுக்குச் சொந்தம் இல்லை

என்றும் அப்பணம் ஏழைகளின் பணம் என்றும் உறுதி செய்யப்படுகிறது.

வியாபாரிகள் வியாபாரத்தைத் தொடங்குகின்ற முதல் நாளிலேயே 'சாமி வரவு' என்றும் 'மகமை' வரவு என்றும் ரூ. 101/- அல்லது ரூ. 51/- அல்லது ரூ. 11/- வரவு வைத்துத் தான் தமிழகத்தில் தொழிலைத் தொடங்குவது வழக்கமாக இருந்து வருகிறது.

அந்த மகமைக் கணக்கில் பிறரிடம் வாங்குகிற மகமை மட்டும் அல்லாமல் தன்னுடைய இலாபத்திலும் ஒரு பங்கை மகமைக் கணக்கில் வரவு வைத்து, பல அறச் செயல்களுக்கு வழங்கியாக வேண்டும். இம் முறை வர்த்தகனை மட்டும் அல்ல அவன் வர்த்தகத்தையும் உயர்த்தி வைக்கும்.

முதல் தேவை

எறும்பின்	சுறுசுறுப்பும்
எருதின்	உழைப்பும்
நரியின்	சிந்தனையும்
நாயின்	நன்றியும்
கழுதையின்	பொறுமையும்
காகத்தின் .	கூட்டுறவும்
சிங்கத்தின்	நடையும்
யானையின்	அறிவும்
புலியின்	வீரமும்
புறாவின்	ஒழுக்கமும்
மானின்	வாழ்வும்—

மக்களுக்குப் பொதுவாகத் தேவை. ஆனால் வியாபாரிகளுக்கோ இவை முதல் தேவை!